lax889889.com 299520.xyz

五天速成直播训练营

京东商家培训-第二期

liaohan.net nblax520.com

VISIT…

lax889889.com 299520.xyz

PART 01

第一部分
开播流程

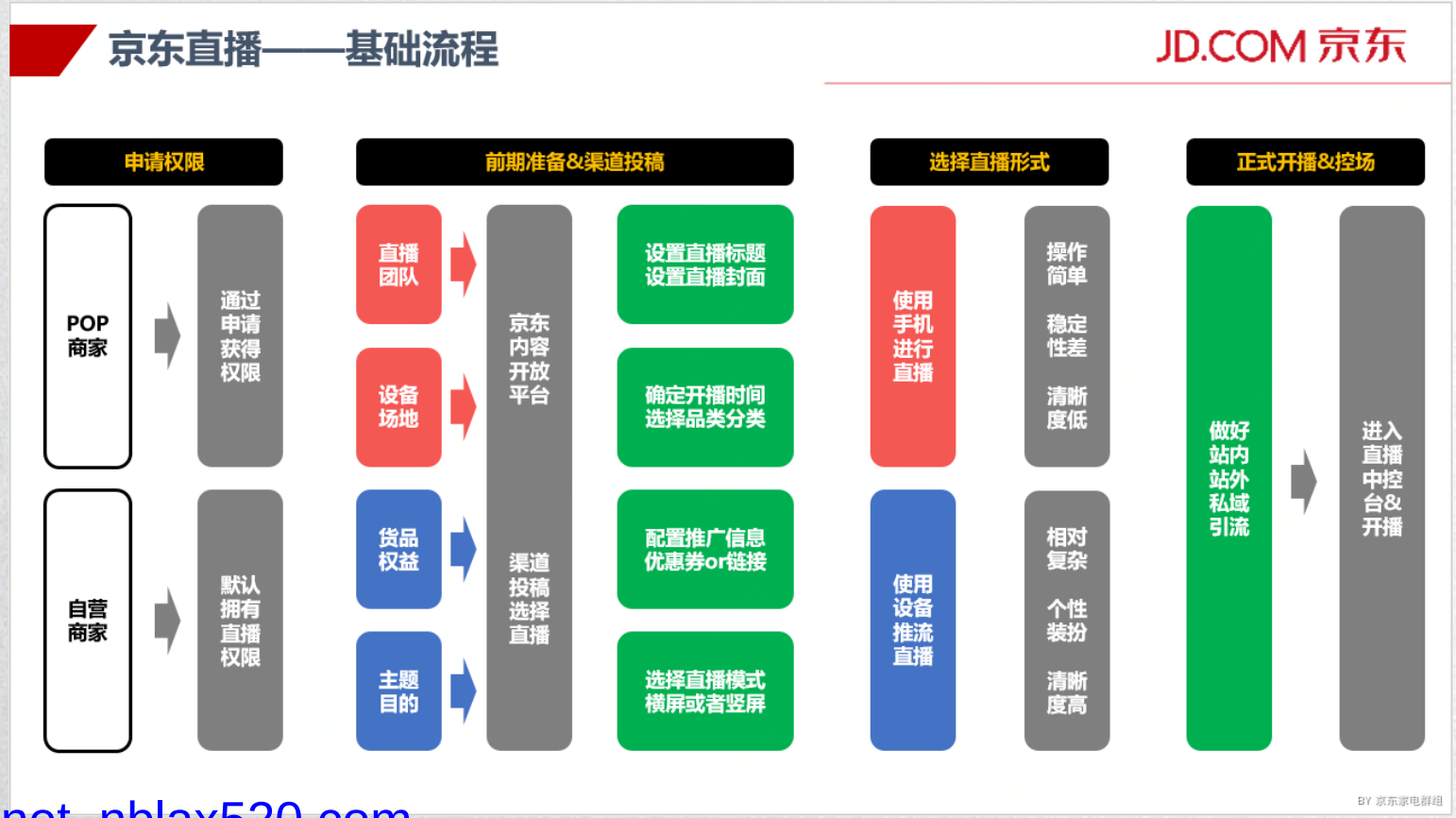
※ 如何开通直播权限 ※ 怎么设置预告

※ 如何推流开播

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz

开播流程



liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz

如何开通直播权限？

·自营店铺如何开通直播权限：
京东自营店铺目前默认拥有直播权限，并且默认拥有公域浮现，创建直播间即可开播。
特别提醒：
自营店铺无需通过学习&考试获取直播权限，但依旧希望商家提前学习**《京东直播内容规范》**以免踩坑

·POP商家如何开通直播权限：
1、必须使用商家主账号登录 京东内容开放平台
2、点击渠道申请-京东直播-展开

3、填写申请理由，提交，1个工作日内完成审批。
申请模板：你好，我是×××POP/自营店铺，近期有开播计划，希望能申请开通京东直播权限，望批准！
4、申请提交后1-2个工作日内登录内容开放平台，渠道投稿，直播，即可创建预告开播。

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz

预告如何设置？

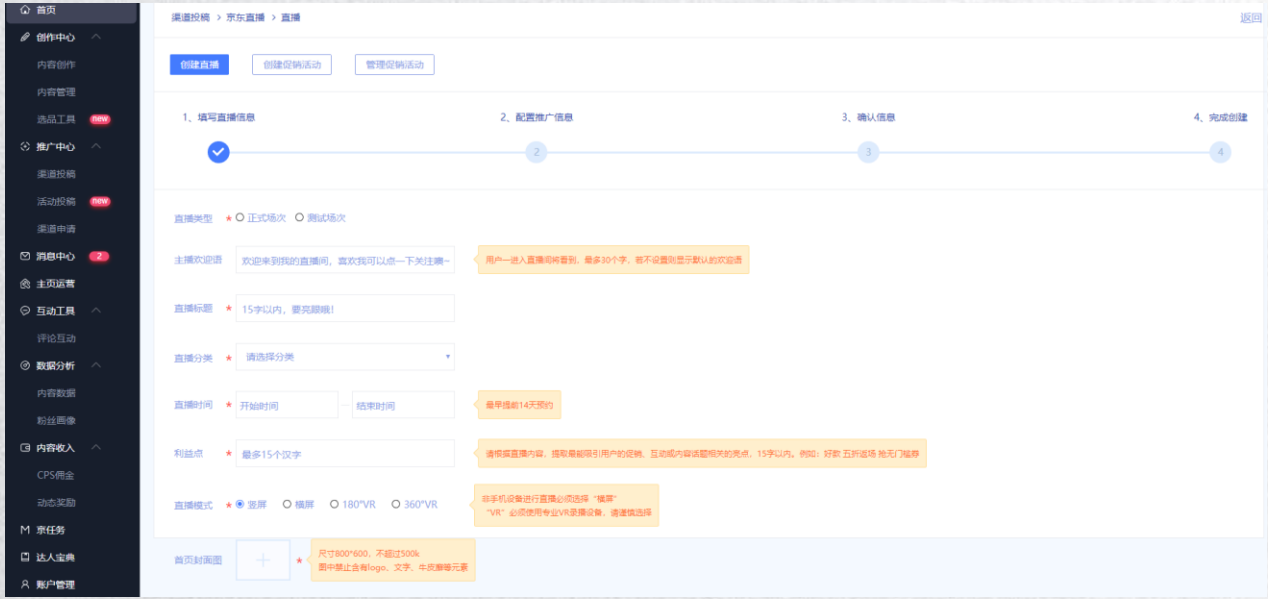
1、登录京东内容平台https://dr.jd.com
2、点击渠道投稿，直播，创建预告。

预告的目的在于让消费者提前了解本场直播的内容，同时由官方审核及浮优操作，所以预告最好能清晰描述主题和内容。

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz

预告如何设置？



3、选择直播类型，正式场次或测试场次，建议先测试。
正式场次-可以在直播频道浮现，并且同步在店铺动态和发现中，直播结束后生成回放。
测试场次-不会被直播频道推荐，可有用于测试设备或网络，不会生成回放。
4、直播标题15个字以内
标题会直接与封面图一起在前台展示，标题越好越能吸引点击。一句话形容出内容亮点。
5、选择对应的直播分类
6、直播时间
最早可以预约0.5小时以后，最长可以预约14天的直播。推流必须在预约开播时间之前，预约直播时间开始10分钟内未推流，则此次直播自动取消。

7、直播利益点
根据指标内容，提取出最能吸引用户的促销、互动或内容话题相关的亮点，15字以内。例如：好款 五折返场 抢无门槛券等。
8、直播模式
手机直播-选择竖屏
电脑直播-选择横屏或竖屏
VR设备-选择VR直播

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz

预告如何设置？

9、首页封面图
首页封面图尺寸为800*600，不超过500k
正方形封面图片尺寸为800*800，不超过500k
注意：
-不要出现文字
-不要画面不满或者拼接图片
-不要过花
-不要随意贴其他元素
-左上角和右下角有logo和点赞打标，此区域不要出现重要信息
·封面不要放在直播间不会现的人物照片，禁止P图过度
10、预告视频
预告视频会在直播开始前在直播间展现。用户可以通过视频了解更多直播内容，在直播开始前圈定人群。并且可以点击预告视频下方商品链接和广告。
格式：MP4、AVI、MPEG、FLV，不超过1G，不超过3分钟，长宽比16：9最佳。预告视频最好可以展示当场直播亮点，参考电影预告片。

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz

预告如何设置？

11、配置推广信息
·添加店铺ID或者链接，直播时会出现店铺入口。
·广告位可以支持商品链接、店铺、活动及优惠券
12、添加商品
·开播前添加好直播间的商品，可以拖动商品调整商品顺序。
·开播后不可以调换顺序及删减宝贝。
·开播后可以增加宝贝。
13、最后确认直播信息后提交，等待审核。
·审核通过，可以在直播频道浮现。
·审核未通过，可以直播，但不会在直播频道浮现。

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz

怎么开始推流？

直播前确定推流设备正常

1、确保稳定的有线网络、Wi-Fi或4G网络。

2、下载或更新最新的京东直播或OBS推流软件。

3、手机设定中允许京东直播使用麦克风和摄像头。

4、直播间明亮整洁，配合灯光。

打开推流软件

1、手机直播+电脑操作

2、电脑直播+操作

使用第三方推流软件，建议使用OBS。直播发布会或者线下活动使用摄像机拍摄或者多机位拍摄可以使用这种方式。

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz

手机直播怎么推流？

一个电商直播圈子

品牌方、广告策划、平台方、电商主播、供应链、
MCN机构、服务商、媒体、渠道方

公众号：小播会

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz

- obs怎么推流？

查看文档操作流程

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz

02

PART 02

第二部分
直播场景准备

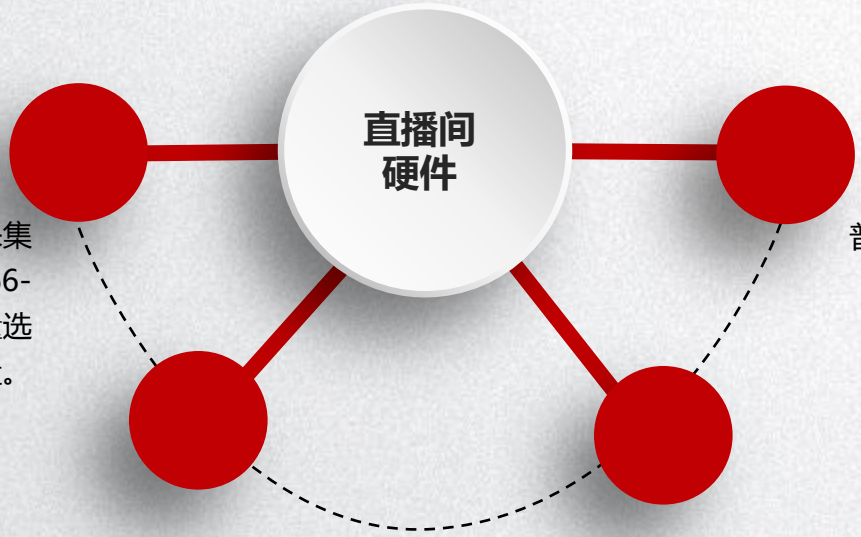
※ 基础硬件

※ 灯光及视频音频

※ 装修陈列技巧

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz



推流电脑

CPU：i5-8500及以上，如果使用采集卡，需要i7-8700及以上。显卡1066-6g及以上。内存16G。系统盘尽量选择固态硬盘。

推流网络

普通100M光纤，满足上行20M即可

摄像头

普通采用罗技920即可，高端可以选择天创恒达直播专用摄像头，PGC可以使用摄像机。

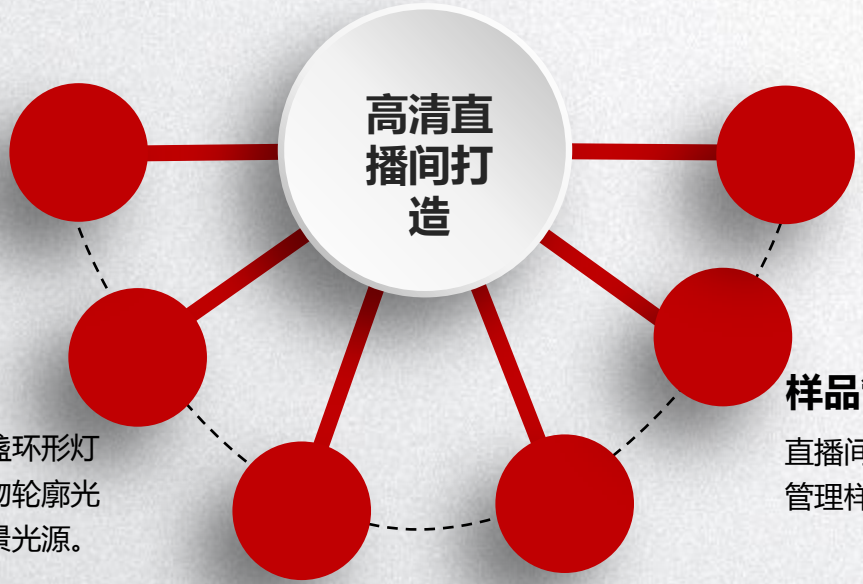
收音

支持各种音频设备，可以使用摄像头自带收音，也可以采用专业麦克风，例如icon

如果是手机直播
建议采用ios系统，iphone8及以上

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz



直播间大小

家电商家建议15平左右，其中，纵深三米左右。

灯光

至少一盏LED作为主光源，一盏环形灯作为面光。进阶可以布置人物轮廓光和背景光源。

直播间背景

不建议白墙，会显灰色，灯光难打。可以采用墙纸或者定制KT板，根据品牌调性或者产品特性进行定制，成本也比较低。如果想降低成本，可以只装修直播间镜头中看到的画面就可以了。如果直播间需要全装，可以请专业装修公司进行设计。

入镜效果

演示产品完整露出，主播同时露出，避免被贴片遮挡。

样品管理区域

直播间样品有单独的区域存放，合理管理样品能避免浪费。

样品陈列

产品规格比较大的话，建议放在主播身后两侧，采用展示架或者展示桌，不要放在中间被主播挡住。
产品规格小的话，建议放一个小桌子，摆放好产品放在主播前面。

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz

灯光布置图

手持小件直播间灯光建议：
顶部射灯+正面环形美颜灯+一左侧补光灯+右侧补光灯

大场地直播间灯光建议：
顶部射灯+正面环形美颜灯+左侧补光灯+右侧补光灯+后方侧灯柔光灯2盏

灯光瓦数以实际场地大小决定，重点是突出主播和产品。

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz

03

PART 03

第三部分

如何策划一场直播？

※ 脚本编写

※ 周期性直播脚本

※ 单品脚本

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz

直播脚本策划的重要性

主播在直播间应该说什么？不清楚直播的重点，脱离店铺的需求，产品不知道该如何讲解？遇到突发情况或粉丝不好评论不知道该怎么办？产品解说时间控制不好？

为什么要制作直播脚本？

直播脚本的作用

·确定直播时间（店铺粉丝画像需求出发）
·确定直播主题（配合店铺需求，种草或成交）
·确定推广渠道（站内，站外宣传引流）
·确定推荐产品及利益点（单品解说流程节奏和利益点）
·确定直播节奏（每个时间段的看点）

·管理主播话术（口播重点，节奏刺激话术）
·确定各环节准备（各环节物料、人员）
·直播成本控制（利益点，赠礼等成本核算）

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz

单场脚本

为生活减负　告别弯腰擦地			
主播	小A 小B		
直播主题	扫地+拖地机组合，告别沉重家务		
推广渠道	店铺banner、会员banner、发现动态、客服导流、微博、微信		
直播利益点	开播抽奖1屏送XX、不定时瓜分现金红包、每小时订单抽奖加赠XX		
直播节奏	1、暖场 2.开场（介绍时长，福利，时间节点） 3、直播产品介绍，福利活动，粉丝互动 4、预告下一场直播		
直播目标	成交		
时间段	内容安排	备注	
20：00-20：10	·暖场 ·介绍本场直播时长、各项活动时间节点、福利环节、分享关注直播间。 ·开播抽奖，抽奖前抛出20：30第一个福利时间点。		
20：10-20：20	·以自身感受及年迈父母做家务不便和劳累为话题，引出智能扫地机器人和擦地机带来的生活便利。 ·购机小贴士：如何避免购买擦地机器人时踩坑？	本场福利适当穿插，提前聚集人气	
20：20-20：30	·引入擦地机[illegible]，仿人工跪擦+产品演示	演示环节 ·操作演示（开机，导航，干湿两用功能） ·路径展示 ·防跌落测试 ·小巧静音，分贝测试	
20：30-21：00	·20：30瓜分现金红包，预热接下来21：00订单抽奖 ·擦地机[illegible]，直播间惊喜价XXX。限时加赠XXX，限量。同时还可参与21点订单号抽奖。 ·举例[illegible]擦地机的得奖情况，某高端地方在使用等 ·品牌故事 ·订单号抽奖	21点福利不定时穿插，聚集人气	

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz

周期性脚本

XXX自营店直播间							
	直播时间	直播内容	活动说明	通用利益点	单场直播目的	产品安排	产品介绍详情
周一	18：00-24：00			· 开播抽奖 · 关注领X券 · 互动环节赢礼品 · 不定时抽券（福利日专属）	种草+抢券+预热周五活动	每小时讲解A/B/C3款，每款X分钟	· 用户痛点引入 · 产品功能解决痛点 · 功能功效放大演示 · 利益点输出 · 大家都在用 · 品牌背书
周二	18：00-24：00				种草+抢券+预热周五活动	· · · ·	
周三	18：00-24：00				种草+抢券+预热周五活动	· · · ·	
周四	18：00-24：00				种草+抢券+预热周五活动	· · · ·	
周五	18：00-24：00				成交	· · · ·	· 利益点输出 · 产品功能放大演示 · 限时限量刺激成交
周六	18：00-24：00				成交	· · · ·	
周日	18：00-24：00				成交	· · · ·	

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz

单品脚本

序号	产品主图	产品链接	消费者痛点	商品卖点	卖点演示	使用场景	利益点	品牌
1		https://item.jd.com/100008958300.html	1、遇到难以清洁的黏腻时，用清洁剂、抹布跪在地上擦拭，过于劳累。 2、有的机器后面加个水箱就成了所谓的扫拖一体？ 3、太多噱头产品，并没有真正的改善用户体验	1、**万黏终结者**，有效清除粘腻污物、污垢和厨房油渍； 2、**精准喷水**，去除污渍 3、**干湿双擦，智能识别**，并搭配不同的清洁垫； 4、[redacted]**智能规划房屋清洁路线**，逐屋清洁；可**定时定区**清洁；**断点续航自动回充** 5、[redacted]可以和[redacted]实现智能互联，**先扫后擦**，清洁更彻底	1、咖啡渍，厨房黏腻污秽物，近距离展示清洁动作及流程。【放大此功能】 2、使用手机app控制，展示各项功能，调节喷水量、地图构建、定时定区等。	1、各站大V KOL的使用报告展示 2、不同地板或瓷砖清洁演示	价格：原价[redacted] 直播间：**到手价[redacted]元12期免息** 店铺**加赠**：[redacted]各4[redacted]）、[redacted]卡 直播间**加赠**：前5名[redacted]U盘（[redacted]）	来自麻省理工的机器人专家，拥有超过29年专业机器人制造的全球先进经验，雇有900多位机械工程、电气工程和软件工程领域的高端人才。 人工智能专家，军工严谨品质。太空车的诞生得益于[redacted]的技术，[redacted]的机器人参与过911灾后救援、日本福岛第一核电站灾后救援等等
2	***	***	***	***	***	***	***	***

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz

04

PART 04

第四部分
直播阶段性与大促策略

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz

说在前面的话：

一切为了粉丝，
为了粉丝的一切

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz

划重点：
京东直播白皮书看三遍

https://www.yuque.com/realzzc/jd_live

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz

直播间常用策略

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz

种草-收割策略主要步骤

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz

直播阶段性目标

不积跬步无以至千里

一条线、两条腿、一张图

起步

玩转店铺私域

发力

公域流量承接

成熟

直播粉丝沉淀以及直播IP呈现

全链路玩法

KOL导购链路拓展

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz

消费者痛点

怎么用？

直播课堂

面对面教你潮流发式如何造就
怎么卷最可爱
温度多少合适

不知道流行发型

自己就能搞定

美发沙龙烧钱，费时，伤头发什么？
Tony老师跟你说这么久就是要让你办卡？

买了卷发棒不会用 | 羊毛卷变金毛狮王 | 内扣可能有自己的想法 | Tony老师永远不懂

买了不会用

那就来直播间里看看吧
长按三秒开关
短按调节温度
电源保护
防止误触

我想要羊毛卷

话题引到

你看最近某某电视剧没有
是不是觉得她那个韩式外翻超有feel
这个内扣好清新
像偶像剧女主角

只有自己最懂自己

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz

内容形式

线上直播间活动

1.知识科普
2. 美发课堂
3.明星话题
4.素人改造

线下直播

美发沙龙直播

让最专业的Tony老师带给你最专业的发型指导，增加产品效果的权威性与直播的趣味性。

专题打造

主题性直播

1.圣诞造型
2.黑暗轰趴造型
3.第一次见男朋友家长
4.年会主持造型

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz

直播间内容

知识科普

如何才能养护好自己的头发，如何才能卷出自己想要的发型了，我想做小卷应该用多少直径的卷发棒，直发棒到底能帮多拉出多少种造型?负离子如何呵护我们的头发？

明星话题

某综艺节目我现在在追诶，里面某明星发型好好看。你们看了那场演唱会的视频没有，那个歌好好听，他们的伴舞好好看，好几个人都是自然大卷，今年真的好流行这个发型。

内容形式

课堂

水波纹怎么做？螺旋纹怎么做？自然大卷怎么做？韩式外翻怎么做？直发怎么拉？内扣怎么才能扣好呢？不要慌，LENA课堂一站搞定。

素人改造

今天我们拉来了公司某某后勤，她说把头发给我们直播间做贡献，给我们随便卷，我们今天来一波素人改造。大家可以看她这个脸型是属于鹅蛋脸，这个时候把额头露出来是比较合适的，如果你脸型和她一样，接下来可要认真的听咯。

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz

直播间营销策略

直播间是最具有即时性的品牌宣传方式 在电商领域也是**转化率最高**的路径

我们在直播中需要更多的权益来吸引粉丝在直播间下单，直播间初期需要通过**私域流量**进行养成，
而直播间随着转化率、GMV、直播市场、专业分等数据的提升，会在公域获得更多的浮现权，也就是**权重增大**，
从而吸引到公域的流量，最终实现**私域到公域**的转化，最终反哺店铺。

直播间截屏抽奖	产品抢答	直播间专属价	平台活动
截屏抽奖是直播间最初期的活动方式，通过发放福利的方式吸引更多粉丝关注。	主播介绍产品后可提出问题，第一个回答正确的粉丝可以获得奖励，吸引粉丝认真关注直播内容。	通过客服引流进入到直播间的粉丝可以享受直播间专属价格，养成看直播下单习惯，提升权重。	大促期间，根据平台活动策划专属直播间活动，放大利益点，吸引成交。

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz

大促策略：跟着平台节奏玩

玩法简介

主题：女王节直播带货王（京东家电与美妆、母婴行业联合，打造跨品类 CP 直播间，营造主题购物场景）

目标：为跨品类合作品牌带来新的潜在购买人群，更多的品牌曝光/新增粉丝，提升合作品牌的关联购买

策略：以直播间为承接载体，打通品牌现有私域流量/粉丝流转（店铺装修/SKU广告语/粉丝群触达等）

01 直播间UV提升
对比店铺同时期自播直播间

02 引导进商提升
对比店铺同时期自播直播间

03 成交金额提升

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz

跨品类CP直播-DEMO样式/商家权益

双12跨品类CP示例

TCL电视	×	乐事
黑电	x	零食

CP主题：乐享生活 C位出道（一边看电视一边长胖）

liaohan.net nblax520.com

lax889889.com 299520.xyz

如果群里报告过期

请加微信联系我索取最新

1、每日微信群内分享7+最新重磅报告;

2、每日分享当日华尔街日报、金融时报

3、如果看到群里报告过期了，请扫码联系

4、行研报告均为公开版，权利归原作者所有，仅分发做内部学习

扫一扫二维码后台回复 加群

加入“研究报告”微信报告群。

liaohan.net nblax520.com